

证券代码：002723

证券简称：金莱特

广东金莱特电器股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	中信建投、国元证券、首创证券、东兴证券、山西证券、国海证券	
时间	2022年4月13日下午15:00-17:30	
地点/方式	线上会议	
上市公司接待人员名单	金莱特董事、常务副总经理孟繁熙、董事会秘书梁惠玲、投资总监全勰、证券事务代表胡昕	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书梁惠玲对公司主要业务做了简要介绍：金莱特多年坚持自主创新，产品远销海内外 100 多个国家和地区，近年来家电板块不断品类扩充和渠道拓展，增加了空净电器、消杀电器、美容电器、个护电器、电子烟等产品品类；工程施工板块工程订单充足，非公开发行股票的顺利实施，为家电业务和工程施工业务创造了更多的机会。</p> <p>本次对投资者关注的问题做了解答，主要问题及回复情况如下：</p> <p>1、公司未来对小家电和建筑板块的定位如何？电子烟产品是如何规划的？</p> <p>公司于 2019 年完成国海建设的收购后，已实现“小家电”+“工程施工”的双轮驱动业务模式。公司小家电板块一直致力于“品类扩充、渠道拓展”的横向发展</p>	

目标。品类扩充方面，公司新增品类不仅包括已具备成熟生产和销售体系的空净类产品，还包括准备重点打造的电子烟、宠物电器、美容电器、个护电器等产品，其中电子烟为未来重点投入方向；渠道拓展方面，公司将在继续深挖海外市场的同时，加大国内市场及大客户方面的投入，在巩固线下渠道优势的同时探索各种线上新型销售方式。

公司工程施工板块将继续“稳健发展、适度延伸”的策略，在全力完成本年利润承诺的基础上，做好定增的“安全与智能化工程设备购置项目”，形成新的利润增长点。

针对电子烟产品的布局，公司现已完成对国内知名电子雾化烟品牌铂德的投资，并已与铂德公司签署《“一带一路”战略合作框架协议》，将铂德的电子雾化烟产品、烟油的研发优势，与公司的海外销售渠道优势、生产规模及成本优势相结合。海外销售方面，公司将全力完成《“一带一路”战略合作框架协议》中约定的不少于 1,000 万美元的销售目标；国内业务方面，公司将根据国家相关法律法规及指导意见的规定，全力申请各类电子烟相关许可证，保证公司在合法合规的前提下从事电子烟的生产经营活动。目前公司已组建电子烟专项研发团队和销售团队，并已在印尼组建当地销售团队，公司所代理的铂德电子烟产品于“一带一路”国家市场的推广销售工作正有序开展中。2022 年，随着国家对于电子烟行业监管政策的落地，公司将适时捕捉行业机会，不断完善在电子烟领域的战略布局。

2、公司在电子烟业务目前进展如何？

公司电子烟目前的进展情况如下：

研发设计方面，公司目前已经推出 2 款一次性电子

烟机型，预计今年年内推出不少于 20 款机型，且种类包括但不限于一次性电子烟和换弹式电子烟。

生产方面，公司已于 2021 年对电子烟生产端进行了设计和布局，并于 2021 年年底在国家烟草专卖局官方网站上提交了关于生产、品牌和零售方面的信息申报，后续江门市烟草局已对公司进行多次现场检查。

销售方面，公司目前正在发挥现有海外销售资源，在一带一路国家进行销售。此外，公司计划在全球范围内参加各国电子烟展会，并根据展会的获客情况，因地制宜的在各国布局当地销售团队。在电子烟新规的指引下，公司正在全力准备各类电子烟许可证的申请工作，以保障公司在合法合规的前提下从事国内电子烟的生产经营活动。

3、金莱特前期主营一直集中在小家电业务，后续收购工程施工业务标的公司的原因是什么？

公司团队经过近年来对小家电业务的整合，实现了该业务营收的稳定增长，同时公司在小家电细分领域（可充电交直流两用风扇、可充电备用照明）的业务较为成熟，未来预计公司在该领域的发展趋于平稳。为了落实公司未来的发展战略，需要寻找新的利润增长点和业绩支撑，以便更好地对家电业务进行改革创新。而工程施工业务具有市场规模大、逆周期的特点，能够有效地推动公司实现业绩增长的目标，同时上市公司平台优势促进工程施工业务的市场开拓和规范化运作管理，能有效提高其市场竞争力。

收购工程施工业务后，该业务在 2020 年度、2021 年度已分别实现不少于 2000 万元、3000 万元的净利润，完成了业绩承诺。本年度业绩承诺为 5000 万元净利润，公司将继续利用自身发展资源，找准定位，做好市场开发，

重点挖掘优质项目，为实现业绩承诺打下良好基础。

4、公司通过并购实现了双主业发展，如何看待工程施工业务的营收稳定性及现金流量问题？

公司 2019 年收购国海建设以来，国海建设已完成了 2020 年、2021 年业绩承诺。由于建筑业务具有逆周期性，在经济增长放缓时增长预期较好，能够很好地平滑公司整体业绩。目前国海建设在手订单充足，中标项目稳定，公司对于其发展的持续稳定性信心十足，公司也将根据国海建设业务的增长情况给予资金支持。

5、公司电子烟业务在一带一路国家的销售渠道有哪些？

一带一路涉及国家较多，且每个国家对电子烟的要求和接受程度不同，目前是以前期家电业务沉淀的客户为主进行推广。同时也根据不同国家和地区的政策、文化、消费习惯，制定不同的产品和销售策略。后续公司将全球范围内参加各国电子烟展会，并根据展会的获客情况，因地制宜的在各国布局当地销售团队。

6、公司家电业务近年来投入较多，如何做到差异化？

公司家电业务产品的发展围绕以下两个方向进行：一是研发高附加值、高毛利的耐用品；二是研发高复购率的快消品。研发立项时候充分考虑产品的功能定位，立足解决客户痛点，同时结合目前市场还未形成头部巨头优势的单品进行研发，通过公司自有品牌战略进行推广。

附件清单（如有）

无

日期

2022 年 4 月 13 日